

证券代码：600664

证券简称：哈药股份

哈药集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场调研 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	方正证券股份有限公司、华泰柏瑞基金管理有限公司、国盛证券有限责任公司、第一北京投资有限公司、博裕投资顾问有限公司、太平基金管理有限公司、淳厚基金管理有限公司、上海冲积资产管理中心（有限合伙）、万家基金管理有限公司、兴业证券股份有限公司、太平洋资产管理有限责任公司、招商基金管理有限公司
时间	2023年6月2日 10:00-11:00; 2023年6月6日 15:00-16:10; 2023年6月16日 16:00-17:00; 2023年6月27日 15:30-17:00
地点	电话会议；现场会议
上市公司接待人员姓名	副总裁、董事会秘书：孟晓东先生 证券事务代表：马昆宇先生
投资关系活动主要内容介绍	<p>公司董事会秘书孟晓东先生首先对公司基本情况、发展历程以及2022年度以及2023年一季度经营情况等方面进行介绍，并与来访人员进行互动交流，主要内容如下：</p> <p>一、公司情况简介：</p> <p>公司专注于医药健康产业，主要从事医药研发与制造、批发与零售业务，是集医药研发、制造、销售于一体的国内大型高新技术医药企业，根据中国证监会颁发的《上市公司行业分类指引》（2012 修订），公司所处行业为医药制造业（C27）。1993年6月，公司在上海证券交易所上市（600664.SH），是全国医药行业首家上市公司，也是黑龙江省首家上市公司公司。</p> <p>2022年公司实现营业收入138.09亿元，归属于上市公司股东的</p>

净利润为 4.64 亿元，经营活动产生的现金流量净额 1.5 亿元。同时，公司结合自身优势制定《2023-2027 年行动计划》，明确了 2023-2027 年战略定位和主要发展目标，公司 2023-2027 年将重点关注在 OTC 和保健品等领域，产品聚焦大健康类、抗感染类、慢病类、呼吸类、消化类五大治疗领域，公司将持续提升人民健康水平、把不断增进人民健康福祉作为使命与责任。

二、互动问答

1. 公司 2023 年一季度业绩增长情况？

答：2023 年一季度公司营业收入为 39.32 亿元，同比增长 17.93%，归母净利润为 1.22 亿元，同比增长 21.75%。目前公司通过开展建设全生命周期的管线布局，加强优势品牌的数字化传播，全面升级营销渠道与终端掌控，深化精益生产、高质量落实降本增效，持续建设人才梯队等工作，持续改善公司经营环境，公司业绩得以稳步增长。

2. 公司 2022 年业绩驱动因素是什么？

答：2022 年，公司针对行业政策变化与市场变化，在商业板块主动开展效率革命。商业批发重视提高客户质量和对终端网络的掌控力，零售着重提高品类管理与会员管理的效率，以此提高基本盘的盈利能力；同时积极发展 DTP、器械等新业务板块，获得新业务的增长。在工业板块，针对医药线下终端受到冲击的局面下，着重掌控现金、保障利润、严格控制库存。同时，公司积极发掘市场机遇，关注到健康需求的增长、以及线上兴趣电商中保健品消费者流量的增长，因此集中资源大力发展线上保健品业务。综合以上因素，公司 2022 年实现了整体工业利润的稳定和线上保健品业务的增长。

3. 公司营养补充剂类产品销售渠道情况？

答：公司营养补充剂类产品通过线上与线下相结合的方式销售。
(1) 线下通过建立渠道营销团队，明确品种与渠道策略；KA 团队拓展品种覆盖，充分利用商业力量；同时加强销售团队建设，优化销售团队考核结果；
(2) 线上渠道包括哈药健康科技（海南）有限公司和 GNC 中国。健康科技通过发展品牌声量、完善品类品种布局，聚焦电商全渠道建设，提升铺货率和渗透率。GNC 中国通过 GNC 品牌势能，加强跨境产品创新，不断收获跨境细分品类领导地位，增长跨境保健品的市场份额，提升行业地位。

4. 子公司哈药集团生物工程有限公司生产的主要产品以及行业政策影响情况？

答：哈药集团生物工程有限公司作为公司全资子公司，为黑龙江省唯一一家规模化从事基因重组药物研发、生产、销售的技术企业。主要产品包括重组人促红素注射液（CHO 细胞）、雪达升、注射用盐酸罗沙替丁醋酸酯、里亚金、前列地尔注射液、注射用奥美拉唑钠、注射用胸腺法新等。

随着生物科技发展以及人民群众对医疗保健需求的日益增加，哈药生物立足于原有生物制品的基础上，全面落实企业新战略，拓展新的业务板块，开发重组胶原蛋白系列产品。公司积极应对行业政策的调整，通过持续优化产品结构，不断加强销售团队建设等措施，稳步提升哈药生物的盈利能力。

5. 公司工业板块销售模式是什么？

答：公司顺应国家医药政策及医药行业发展趋势，科学细分分销与零售、专业医学等渠道，通过优化分销与零售渠道、专业医学渠道、商业管理渠道、电商渠道，在保证产品适应各类场景供应的情况下，全面满足零售终端、医疗终端和电商平台的业务发展需求。同时，顺应快速增长的全民健康需求以及保健品购物方式由传统线下向线上转化发展的趋势，依托已有的产品批文储备与品牌势能，并充分发挥电商的灵活性与效率，在电商全域全面布局保健品业务。

6. 公司未来重点关注的领域？

答：公司结合自身优势重新制定研发战略规划，产品聚焦大健康类、抗感染类、慢病类、呼吸类、消化类五大治疗领域，以快速开发健康品作为目前哈药发展重要战略之一，借势国家政策加持健康产业的发展契机，将持续提升人民健康水平、把不断增进人民健康福祉作为使命与责任。

7. 公司在销售费用、管理费用以及财务费用的管控方面具体采取什么措施？

答：在销售费用方面，通过强化销售团队建设，优化销售团队考核，实现基层区域覆盖成本的降低，在保证品牌影响力、电商全渠道建设的基础上，公司积极挖掘商业合约推广潜力，多举措积极推进降本增效工作，降低销售费用投入，提高费用投放的精准性，不断加强销售费用精细化管理。

在管理费用方面，公司全面推进精益管理，制定合理的费用预算以及标准，优化组织结构，完善员工薪酬考核体系，提升管理效率。

在财务费用方面，公司通过优化回款结构，增加现金回流，进而

	<p>增加利息收入，降低财务费用；此外，公司通过优化贷款结构，实现低成本融资，降低财务费用支出。</p> <p>8. 公司资产负债率情况？</p> <p>答：2022 年公司资产负债率为 63.15%，公司医药商业资产负债率为 65.79%，为了满足公司经营发展需要，提升公司的市场竞争力，公司通过贷款的融资方式提供充足资金。公司将继续以高质量发展的战略目标，保持健康的财务结构，控制资产负债率水平，进一步提升公司的核心竞争力和可持续发展能力。</p>
附件清单（如有）	